

家庭保险

收入不高的家庭,更应该买保险

有限资金买险组合

首选保障最大化



经常有人说:“觉得保险挺好的,但自己是上班族,收入不高,日子过得紧巴巴的,钱都存不下来,哪有心思买保险啊。”其实大部分人都是这种想法,这样吧,先来给大家讲个故事。

“十几年前,我爸爸省下8万元,被我爷爷看病花了;几年前,我辛苦打工积攒了十几年的20万元,又给我爸送去医院了,我感觉我们两辈子都在给医院打工!我不想将来再害孩子,不想三辈子都给医院打工,所以我一定要在身体健康的时候买保险未雨绸缪,预防大于治疗!万一有病了让保险公司来买单,想法决定活法!”

接下来的几代人没有保障,因此,我们首先要关注的就是重疾险。

重疾险何时买?从经验数据来看,一些重大疾病发生率在40岁以后达到最高,但是那时候再购买重疾险相对来说更贵,比在20岁开始买重疾险起码贵一半,所以越早买越好。

定期寿险是保费低保障高

定期寿险又称“定期死亡保险”,在合同约定的期限内被保险人若身故,保险公司将按合同约定给付保险金;如果被保险人在保险期届满时仍然

健康,保险合同则终止。为什么要选定期寿险,因为相对于储蓄型寿险,它保费低保障高,整体来说比较经济划算,而且还能自行选择保障期限。

定期寿险应对的是收入减少带来的风险,如果家庭的经济支柱倒下后,可以留下一笔钱给家庭,保障家人的生活短时间内不会突然陷入困境。

意外险是家庭经济支柱的保障

意外险,即意外伤害保险。是以被保险人的身体作为保险标的,以被保险人因遭受意外伤害而造成的死亡、残疾、医疗费用支出或暂时丧失劳动能力为给付保险金条件的保险。

特别是作为家庭的经济支柱的人,更应该关注意外险,如果一旦发生意外,整个家庭经济就陷入困境。对于常年奔波或者从事危险行业的人,买一份意外险也是很有必要的。

合理的保险投入比为10%~20%

保额与保费要匹配适度。低收入家庭投保,每年支出的保费应该以不影响家庭生活品质为基础,不给家庭支出带来沉重的经济负担,又能最大限度地满足家庭保障需求。通常保险费预算占家庭收入的10%到20%是比较合理的。

富人通过保险理财,可以保全自己的财富,避免致贫的厄运;穷人不购买保险,一旦遭遇不测,就只有把老本往里面赔。所以,收入不高越要买保险,为以后提升生活品质提供一份保障。

阿呆

车险

网约车,要选择好意外险

“滴滴一下,马上出发。”如今,轻轻一点手机,我们就可以轻松享受出租车、专车、拼车、代驾、顺风车等各项服务。当网约车刚出现的时候,大量私家车进入网约车市场,造就了这些年网约车市场的火爆景象。然而,私家车用来开网约车,如果出了事故,保险公司该不该赔偿车主的损失呢?

近日,北京、上海等地网约车保险理赔纠纷案接连上演。比如,有一位私家车主购买车险之后,从事网约车经营时,发生事故导致车辆受损,花了1000元维修费,但保险公司并没有向私家车主赔偿该损失。

这一典型案例的关键在于车主在给私家车购买车险时,车辆的使用性质属于非营运,而发生事故时,车辆却在从事网约车经营活动(营运活动)。也就是说,车辆的使用性质发生了变化。正是因为如此,保险公司就不会赔付车主的损失。

“根据我国保险法的相关规定,因被保险机动车改变使用性质,被保险人、受让人未及时通知保险人,且改变使用性质等导致被保险机动车危险程度显著增加而发生的保险事故,保险人不承担赔偿保险金的责任。”据业内人士介绍,之前,许多私家车提供“专车”“拼车”等营运服务,不告知保险公司车辆使用性质的改变,一旦营运过程中车辆损毁,乘客伤亡,保险公司可依法拒赔。

业内专家介绍,为了防止发生事故后却拿不到赔偿的情形出现,私家车主应当按照《网约车管理办法》的规定,将自己爱车的使用性质由“非营运”变更为“营运”,即变更为“预约出租客运”,并需要取得“网络预约出租汽车运输证”。在获得运输证之

后,车主们应按照营运车辆的标准来购买车险。

网约车新政出台后,私家车在取得许可后可兼营网约车,那么在现行险种内车主该买何种车险?业内人士表示,可参考的险种有三类:营运性质的交强险、营运性质的第三者责任险、道路客运承运人责任险等。不过,保险公司目前对网约车个人尚无营运性质的保险产品,一些大型企业是通过其平台集体为旗下网约车投保。

网约车司机可通过所属平台投保营运性质的车险,在发生事故时,如无其他拒赔事项,由保险公司承担赔偿责任,从而用保险保护了自己。那么,网约车的乘客又该如何通过购买保险来保护自己呢?

对此,专家建议,首先,乘客需要在约车前向约车平台提前咨询是否投保了营运性质的车险。其次,乘客可以为自己选择一款合适的意外险产品,以防万一。最后,如果确实遇到只购买非营运性质车险的预约车,一般情况下,发生交通事故后,也可追究驾驶人及约车平台的责任。

“希望广大保险消费者在利用手机应用软件方便自己生活的同时,增强风险意识,切实保护自身利益。”中国保监会保险消费者权益保护局提示消费者,经核实,有手机应用软件公司已与保险公司合作为预约出租车提供“承运人责任险”、为代驾服务提供“代驾人责任险”来保障乘客利益,但同时也发现部分应用软件公司存在虚假、夸大宣传,广大消费者需要仔细阅读保险条款,对保障范围做到心中有数,以免上当受骗。

姚进

技巧

如何买保险省钱又安全?

现在,越来越多的人都有买保险的意识,那么怎样买保险才能又省钱又安全呢?

其一 寿险越早买保费越低

寿险产品的费率会随着被保险人年龄的增长而提高。如果是同样的保额,40岁时买与20岁时买在费率上可能会多花30%左右,老年人买寿险产品时的保费较高,甚至还会出现保费总和大于保额的“倒挂”现象。

其二 有些附加险性价比更高

附加险一般都是消费型产品,本身费用就相对较低,再加上节省了销售环节,费用就会更便宜。附加险一般包括重大疾病保险、定期寿险、意外保险以及医疗保险,而这些产品作为主险时保费一般会比作为附加险时略贵。但是需要注意的是附加险的保额一般都会受到主险保额的限制,为了提高附加险的保额而多买主险也是不必要的。

其三 网购保险更易捡“便宜货”

目前,一些网销的保险产品,往往会通过各种促销和优惠,包括团购,来吸引客户。但是网购保险的品种有限,一般只有一些消费型的意外险和旅行保险,人寿保险还是需要从保险代理人的渠道购买。

其四 通过第三方可“货比三家”

目前,可以购买保险产品的第三方渠道有第三方理财机构、保险

中介和第三方网络平台。第三方理财机构由于可以代理多家保险公司的产品,产品种类不受限制,立场比较中立,一般为客户呈现的保险方案都是性价比很好的产品。第三方网络平台则是指有保险销售平台的综合性网络商城,在这一渠道购买保险的好处在于,不仅可以找到竞争力强的产品,还可以“货比三家”,不同产品的内容和价格,很容易就能看出区别。

其五 “空中飞人”可买商业意外险

对于经常乘飞机外出的人来说,航空意外险是再熟悉不过的了,一般为每份20元,保额40万元,投保人下飞机保险就结束。可这种捆绑的航意险,有时不如直接购买商业意外险划算。对于一个经常需要去外地的人来说,即使按每月出门两次计算,一年也要买24次这种保险,价格为480元。而购买一整年的综合交通工具意外险只需要几十元就可拥有同样甚至更多的航空意外保额。

其六,保障理财“双挂钩”

现在,越来越多的险企为了迎合消费者的长期理财需求,推出分红险与万能险的“双账号”保险计划,通过保险资金在两个账户间灵活转换实现增值,客户若不领取分红险的红利和生存金,这部分资金可直接存入万能险账户享受复利生息待遇。

恒荣汇彬